

## CHIFFRE D'AFFAIRES T1 2016

# SHOWROOMPRIVE ENTAME 2016 SUR UNE EXCELLENTE PERFORMANCE QUI CONFIRME SES OBJECTIFS POUR L'ANNEE

La Plaine Saint Denis, le 21 avril 2016 – Showroomprivé, acteur européen de la vente événementielle en ligne spécialisé dans la mode, publie son chiffre d'affaires du premier trimestre 2016 clos le 31 mars.

### Très bonne performance, en ligne avec les objectifs du Groupe

- Chiffre d'affaires net : 117,3 m€ (+23%)

### Des membres qui achètent de plus en plus fréquemment et pour des montants plus élevés

- 25 millions de membres à fin mars 2016 (plus de 900 000 nouveaux membres sur le T1 2016)
- 1,3 millions d'acheteurs sur le T1 2016 (+12%)
- Hausse du revenu par acheteur de 9% sur le T1 (à 81,8 €), tirée par la croissance du nombre de commandes par acheteur (2,2 commandes par acheteur en moyenne sur le T1, en hausse de 3%) et par la hausse du panier moyen (à 36,5 €, en hausse de 5%)

### De plus en plus d'innovation

- 56% du chiffre d'affaires réalisé sur le mobile, contre 46% au T1 2015
- Le premier groupe français choisi par Google pour proposer Android Pay au Royaume-Uni. Il avait déjà été l'un des premiers à lancer ApplePay en 2015
- Amélioration continue de l'expérience client avec la mise en place d'un moteur de recherche performant depuis mars

### Confirmation de l'ensemble des objectifs du Groupe pour 2016, dont :

- Un chiffre d'affaires d'environ 525 à 555 millions d'euros, soit une augmentation d'environ 19% à 25% par rapport au chiffre d'affaires au titre de l'exercice 2015
- Une marge d'EBITDA au niveau Groupe d'environ 5,8% à 6,2% du chiffre d'affaires, soit une augmentation d'environ 40 à 80 points de base par rapport à l'exercice 2015

## CHIFFRES CLES T1 2016

	T1 2015	T1 2016	%Croissance
<b>Chiffre d'affaires net (millions €)</b>	<b>95,7</b>	<b>117,3</b>	<b>22,6%</b>
Chiffre d'affaires Internet total (millions €)	89,7	109,7	22,4%
Nombre d'acheteurs (en millions)	1,2	1,3	12,4%
Chiffre d'affaires par acheteur (€)	75,1	81,8	8,9%
Nombre de commandes (en millions)	2,6	3,0	15,9%
Nombre moyen de commandes par acheteur	2,2	2,2	3,2%
Panier moyen (€)	34,6	36,5	5,5%
<hr/>			
(millions)	31/12/2015	31/03/2016	Variation
Nombre de membres	24,6	25,5	+ 0,9
Acheteurs cumulés	5,5	5,8	+ 0,3

Commentant ces résultats, Thierry Petit et David Dayan, Co-fondateurs et Co-CEOs de Showroomprivé ont déclaré : « Le dynamisme de ce début d'année nous permet de confirmer les objectifs du Groupe pour 2016. Nous sommes très satisfaits des performances du Groupe au premier trimestre. Avec une croissance de près de 23% de nos ventes, nous sommes en phase avec nos objectifs. Nous allons continuer à déployer notre stratégie autour de l'innovation, la qualité et l'enrichissement de notre offre. Nous mettons en place notre stratégie multi-locale en Europe pour nous rapprocher des clientèles spécifiques de chaque pays. »

## FAITS MARQUANTS DU PREMIER TRIMESTRE

### Au premier trimestre 2016 Showroomprivé a connu une croissance forte de son activité

Le chiffre d'affaires du Groupe a augmenté de 23% sur le premier trimestre 2016, passant de 95,7 millions d'euros au T1 2015 à 117,3 millions d'euros au T1 2016.

Cette croissance du chiffre d'affaires provient essentiellement d'une forte hausse du nombre d'acheteurs et du chiffre d'affaires moyen par acheteur.

Le nombre d'acheteurs a augmenté de 12% au premier trimestre 2016 par rapport à la même période en 2015, tiré par la conquête de nouveaux membres (+900 000 membres sur les trois premiers mois de l'année), un taux de conversion élevé de ces nouveaux membres en acheteurs et un fort taux de fidélisation des acheteurs existants.

Par ailleurs, le chiffre d'affaires moyen par acheteur a augmenté de 9% pour atteindre 81,8 euros au T1 2016, stimulé par la hausse du nombre moyen de commandes par acheteur (+3%), et par l'augmentation du panier moyen (+5%) sur la période pour atteindre 36,5 euros.

### Showroomprivé poursuit la mise en œuvre de sa stratégie autour des priorités définies pour 2016: l'innovation, la qualité, l'enrichissement de l'offre, et la mise en place d'une organisation multi-locale à l'international.

Showroomprivé a lancé de **nouvelles fonctionnalités et services innovants** :

- Amélioration continue de l'expérience client avec la mise en place d'un **moteur de recherche** performant en mars 2016, qui permet aux membres d'identifier les ventes proposant des produits répondant à leurs attentes.
- La **fonctionnalité SHOP IT !** propose des offres exclusives dans les magasins des marques partenaires grâce à un système de coupons ou de remboursement différé selon le principe du drive-to-store.
- Dernière innovation en date : l'ajout **d'Android Pay** au Royaume-Uni permet aux membres de régler leurs achats de façon rapide et sécurisée. Il démontre l'attractivité de la plateforme pour de grands partenaires puisque Showroomprivé est le premier et le seul groupe français sélectionné par Google pour le lancement de ce service.

Showroomprivé **continue à se structurer à l'international**. Le Groupe développe une stratégie multi-locale pour se rapprocher de sa clientèle et ainsi stimuler la conversion des membres en acheteurs et renforcer leur fidélisation. Cette stratégie s'appuie sur :

- Le déploiement à l'international des innovations et outils de conversion lancés en France (*Infinity* en Espagne et d'ici mai au Portugal, le panier unique en Espagne et au Portugal);
- Une présence renforcée localement avec l'ouverture de bureaux d'achats et la mise en place d'une équipe dédiée en Espagne. Une structure similaire sera mise en place en Italie dans les prochaines semaines.

Showroomprivé **poursuit le renforcement de ses opérations** pour continuer à améliorer la qualité de son service. En France, le Groupe continue de renforcer ses capacités logistiques et l'ensemble de sa chaîne d'approvisionnement. A l'international, il travaille à la mise en place de structures logistiques locales afin de réduire les délais de livraison. Showroomprivé a également inauguré un **troisième centre dédié à la production des ventes** à Roubaix pour accompagner la croissance de son activité (réception des échantillons, shooting photo, retouches et mise en ligne).

## CONFIRMATION DE L'ENSEMBLE DES OBJECTIFS DU GROUPE POUR 2016

- Un chiffre d'affaires d'environ **525 à 555 millions d'euros**, soit une augmentation d'environ 19% à 25% par rapport au chiffre d'affaires au titre de l'exercice 2015
- Une marge d'EBITDA au niveau Groupe d'environ **5,8% à 6,2% du chiffre d'affaires**, soit une augmentation d'environ 40 à 80 points de base par rapport à l'exercice 2015
- Une marge d'EBITDA en France d'environ **8,5% en 2016**, soit une augmentation de la marge d'EBITDA en France d'environ 40 points de base par rapport à l'exercice 2015
- Un niveau de dépenses d'investissements opérationnels d'un montant d'environ **1,3% à 1,5%** du chiffre d'affaires
- Un ratio de flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles avant impôt et après investissements opérationnels par rapport à l'EBITDA de **plus de 100%**, hors éléments exceptionnels

Le Conseil d'administration de SRP Groupe réuni le 21 avril 2016, a examiné et arrêté le chiffre d'affaires consolidé au 31 mars 2016.

## DECLARATIONS DE NATURE PREVISIONNELLE

Ce document ne contient que des informations sommaires et n'a pas pour but d'être détaillé.

Ce document peut contenir de l'information et des déclarations prospectives relatives au Groupe et à ses filiales. Ces déclarations incluent des projections financières et des estimations et leurs hypothèses sous-jacentes, des déclarations par rapport aux plans, aux objectifs et aux attentes vis-à-vis des opérations à venir, des produits et services futurs, et des déclarations vis-à-vis de la performance future. Les déclarations prospectives peuvent être identifiées par les mots « croire », « anticiper », « objectif » ou des expressions similaires. Bien que le Groupe pense que les attentes reflétées par de telles déclarations prospectives soient raisonnables, les investisseurs et les détenteurs des titres du Groupe sont avertis du fait que l'information et les déclarations prospectives sont soumises à de nombreux risques et incertitudes, nombre desquels sont difficiles à prévoir et généralement hors du contrôle du Groupe, ce qui pourrait impliquer que les résultats et les événements effectifs diffèrent significativement et défavorablement de ceux communiqués, sous-entendus ou indiqués par l'information et les déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes comprennent ceux qui sont développés ou identifiés dans les documents déposés ou devant être déposés à l'Autorité des Marchés Financiers par le Groupe. Le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives, que ce soit suite à de nouvelles informations, à des événements futurs ou à tout autre élément.

## PROCHAINES INFORMATIONS

Assemblée Générale des Actionnaires : 30 mai 2016  
Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2016 : 28 juillet 2016 (après bourse)

## A PROPOS DE SHOWROOMPRIVE.COM

Showroomprivé.com est un acteur européen de la vente événementielle en ligne, innovant et spécialisé dans la mode. Showroomprivé propose une sélection quotidienne de 1 500 marques partenaires sur ses applications mobiles ou son site Internet. Il compte plus de 25 millions de membres en France et dans huit autres pays européens.

Depuis sa création en 2006, la société a connu une croissance rapide et rentable.

Coté sur le marché Euronext Paris depuis octobre 2015 (code : SRP), Showroomprivé a réalisé en 2015 un volume d'affaires brut TTC de plus de 600 millions d'euros, soit un chiffre d'affaires net de 443 millions d'euros, en croissance de 27% par rapport à l'année précédente. Le Groupe emploie plus de 800 personnes.

Pour plus d'information : <http://showroomprivigroup.com>



## CONTACTS

### Showroomprivé

Thomas Kienzi, Responsable des Relations Investisseurs  
+33 1 49 46 05 67  
[investor.relations@showroomprive.com](mailto:investor.relations@showroomprive.com)

Adeline Pastor, Responsable de la Communication  
+33 1 76 21 19 46  
[adeline.pastor@showroomprive.com](mailto:adeline.pastor@showroomprive.com)

### Brunswick

Morgane Le Gall, Tristan Bourassin  
+33 1 53 96 83 83  
[SHOWROOMPRIVE@brunswickgroup.com](mailto:SHOWROOMPRIVE@brunswickgroup.com)